

Aktuelle Situation im Kreditgeschäft - national und international -

Johannes Müller

2019 konnte noch so gerade eben eine technische Rezession vermieden werden. 2020 wird aller Voraussicht nach nicht besser; eher schwieriger. Der Brexit, der ungelöste Handelsstreit, neue Auseinandersetzungen im Mittleren Osten oder auch die Ungewissheit im Hinblick auf die Stabilität der Eurozone dürften der deutschen und der weltweiten Wirtschaft zusetzen. Es scheint absehbar, dass 2020 auch in Deutschland wieder mehr Unternehmen Probleme bekommen und in eine finanzielle Schieflage rutschen.

Kreditgeschäft - mehrere Szenarien sind möglich

Dies geht dann einher mit einem erhöhten Finanzierungsbedarf der Unternehmen. Die aktuelle Situation im nationalen und internationalen Kreditgeschäft präsentiert sich zurzeit aber unübersichtlich. Einige Finanzexperten gehen davon aus, dass es zukünftig insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen schwieriger wird, Kredite von Banken zu erhalten. Andere Branchenkenner vertreten wiederum die Meinung, dass die Banken in der nächsten Zeit ihr Kreditgeschäft intensivieren. Auch die Fintech-Unternehmen reden hier ein gewichtiges Wort mit. Worauf also sollen sich Mittelständler bezüglich der Kreditvergabe einstellen? Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung skizziert anhand der Faktenlage mögliche Szenarien.

Schwierige Wettbewerbs- und Konkurrenzsituation bei der Kreditvergabe

Es fällt auf, dass die alternative Finanzierung auch bei mittelständischen Unternehmen immer mehr in den Fokus rückt. Dies liegt vor allem an den strengen Regulierungen; gleich mehrere Studien unterstützen diese Einschätzung. Dieser Trend soll sich demnach angesichts der aktuellen Situation bei der Kreditvergabe noch weiter intensivieren. Nicht umsonst gehen viele Finanzexperten davon aus, dass durch Basel III sowie das anstehende Basel IV die Banken immer mehr das Interesse an der Kreditvergabe verlieren. KMU ohne Top-Bonität hätten es dann noch schwerer, Kredite von den Banken zu erhalten. Das führe dazu, dass Mittelständler die Vielfalt am Finanzierungsmarkt nutzen und sich für eine Alternative zum Bankkredit entscheiden. Dies ist aber nur eine Seite der Medaille. Banken müssen auch selbst Geld verdienen. Das ist aufgrund der Wettbewerbs- und Konkurrenzsituation untereinander sowie im Hinblick auf digitale Finanzierungsmöglichkeiten weitaus schwerer als in früheren Zeiten.

Finanzkommunikation
& Finanzierung



**Johannes
Müller**

Geschäftsführender
Gesellschafter
Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)

*Finanzkommunikation
Unternehmenssteuerung
Krisenmanagement
Nachfolgeregelungen*

Einige Banken stärken weiterhin das eigene Kreditgeschäft

Daher ist es denkbar, dass ein Teil der Banken die eigene Kreditvergabe eher intensiviert. Auch die Bedeutung von Sicherheiten könnte in diesen Fällen sinken. Die Experten der Johannes Müller Wirtschaftsberatung haben dies in letzter Zeit öfter erlebt. Besonders in Erinnerung geblieben ist dabei die Kreditanfrage eines mittelständischen Unternehmens über 250.000 Euro. "Die Bank hat nach der Anfrage gleich einen Kredit von 500.000 Euro angeboten", beschreibt Johannes Müller die Szenerie.

"Die Sicherheiten für diesen höheren Betrag wurden aber nicht gleichzeitig angehoben. Vielmehr wurden die Sicherheiten weiter nach unten geschraubt", betont der erfahrene Wirtschaftsberater. Ein Einzelfall ist dieser Vorgang nicht. Das deutet darauf hin, dass zumindest ein Teil der Bankhäuser die Kreditvergabe stärken möchte und nicht das Interesse an der Kreditvergabe verliert.

Die Konkurrenz im Kreditgeschäft nimmt ständig zu

Bereits seit einiger Zeit haben Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken, Landesbanken sowie Privatbanken den Mittelstand zur bevorzugten Zielgruppe im Kreditgeschäft erkoren. Auch Auslandsbanken, wie die BNP Paribas in Frankreich oder die niederländische ABN Amro, positionieren sich verstärkt in dem Geschäft. Dabei umfassen die Kreditangebote teilweise extrem attraktive Konditionen.

Hinzu kommen eben die alternativen Lösungen rund um die Fintech-Unternehmen. Diese haben den Vorteil, durch den gezielten Technologie-Einsatz - vorzugsweise in den Bereichen Datenanalyse und Prozessunterstützung - die Kreditvergabe an KMU zu vereinfachen bzw. zu erleichtern. Stichwort: Online Direct Lending.

Fintech-Unternehmen zeigen sich bei der Kreditsumme flexibler

In vielen Fällen handelt es sich dabei um hocheffiziente Finanzdienstleister, die im Rahmen von Kreditgeschäften auf eine möglichst hohe Prozesseffizienz (Automatisierung etc.) ausgerichtet sind. Stimmen die Fallzahlen, können die Fintech-Unternehmen daher auch kleinere Kredite vergeben, die für die FinTechs in der Summe einen tolerablen Gewinn ergeben.

Für die klassischen Kreditinstitute stellt sich das Kreditgeschäft demgegenüber erst ab bestimmten Größen- und Bonitätsklassen wirtschaftlich dar. Ansonsten sind der Aufwand hinsichtlich komplexer Kreditverträge mit häufig individuellen Nebenabreden und die Kosten einer Due Diligence oftmals zu hoch. "Das passt zu unseren Erkenntnissen", verweist Johannes Müller auf den Fall mit dem ungefragt höheren Kreditangebot der Bank.

***"Alternative
Lösungen rund
um die Fintech-
Unternehmen
haben den
Vorteil, durch
den gezielten
Technologie-Einsatz
die Kreditvergabe
an KMU zu
vereinfachen
und auch kleinere
Kredite ver-
geben zu können"***

(Johannes Müller)

Mit dem passenden Finanzierungsmix die Zukunft sichern

Die Vielfalt am Markt macht es möglich. Ein Unternehmen hat mehrere Optionen für die Kreditaufnahme. Den richtigen Finanzierungsmix zu finden, ist hier der entscheidende Faktor. Als Spezialist für Finanzierungsfragen kennt die Johannes Müller Wirtschaftsberatung diese Problematik. Sie berät viele ihrer Klienten erfolgreich zum Thema Finanzierung und Kreditaufnahme. Angesichts der zurückhaltenden Prognosen für das Jahr 2020 ist eine kompetente Beratung eine wichtige Erfolgskomponente. Für den Ernstfall sind Unternehmen so mit einer klaren Finanzierungsstrategie gerüstet.



"Mit der Lockerung der Geldhäuser hinsichtlich der Sicherheitsstandards ihrer Darlehen und den kreditnehmerfreundlichen Konditionen, auch bei mittleren Bonitäten, haben sich die Banken selbst in eine prekäre Situation gebracht. Die Covenants, die dem Kreditnehmer bestimmte Pflichten auferlegen, sind schrittweise gelockert worden. Und nicht nur das— die Banken unterbieten sich so vehement bei den angebotenen Kreditkonditionen, dass die Margen extrem schrumpfen und nicht ausreichende Erträge mit dem Kreditgeschäft erwirtschaftet werden können. Bricht die Konjunktur dann tatsächlich ein, trifft dies insbesondere die Regionalbanken.

(Johannes Müller)